

ÉTATS-UNIS

(NORD DE
L'ÉTAT DE NEW YORK)

*Guide de
l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85U6814
1982
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NORD DE
L'ÉTAT DE NEW YORK)

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
G85U6B1A
K12
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NORD DE
L'ÉTAT DE NEW YORK)

Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE:
Buffalo

TERRITOIRE:
le Nord de l'État de New York

RENSEIGNEMENTS:
Division commerciale
Consulat général du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, NY 14203
Tél. (716) 852-1247
Télex: 009 1329 (DOMCAN BUF)

Bureau de développement du
commerce avec les États-Unis
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
Tél. (613) 995-8303
Télex: 053-4124

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES
125 SUSSEX
OTTAWA K1A 0G2

EXTERNAL AFFAIRS
AFFAIRES EXTERIEURES
DEC 23 1982
OTTAWA
LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

15-234-104



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

TABLE DES MATIÈRES

Page

I.	LE MARCHÉ	4
II.	ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
III.	VENDRE DANS LE NORD DE L'ÉTAT DE NEW YORK	11
IV.	VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES À BUFFALO	16
V.	SERVICES AUX EXPORTATEURS	18
VI.	DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	20
VII.	ADRESSES UTILES	36
	ANNEXE I — Comtés desservis par le Bureau de Buffalo	43
	ANNEXE II — Exportations canadiennes vers la région	44

I. LE MARCHÉ

Le Nord de l'État de New York comprend 39 comtés énumérés à l'Annexe I. On y retrouve, entre autres, les villes de Buffalo, Rochester, Elmira, Syracuse, Binghamton, la vallée du Mohawk et les secteurs économiques du Nord situés le long du lac Champlain et du fleuve Saint-Laurent.

La zone économique Buffalo - Rochester - Syracuse est une région prospère et très développée qui s'étend en bordure du riche triangle St. Catharines - Toronto - Hamilton et des secteurs industriels compris entre Belleville, Montréal et les Cantons de l'Est.

Il passe pour environ 10 milliards de dollars de marchandises canadiennes annuellement vers les États-Unis aux postes de douanes de Buffalo et d'Ogensburg. Des services hautement professionnels et efficaces, visant à faciliter le commerce, ont été mis en place pour manipuler cet important volume commercial.

La population du Nord de l'État de New-York dépasse les 5 millions d'habitants. Cette région est, on outre, la porte d'un marché de 12,5 millions de personnes qui habitent dans d'autres parties de l'État, et aussi d'autres marchés dans le Nord-Est et le Midwest.

L'État de New-York, avec une population de plus de 17,5 millions d'habitants, un revenu par habitant supérieur à la moyenne nationale et une industrie diversifiée, présente aux fabricants canadiens une occasion de commercialisation unique.

Géographie

Cette région se caractérise par une topographie très diversifiée: les chutes du Niagara, les Grands Lacs, les lacs Finger, de riches prairies agricoles et des terres valonnées semblables à celles du nord de l'Ontario et des Laurentides.

Climat

Le climat est typique de la région du nord des États-Unis et du sud-ouest ontarien, variant de journées très humides, froides et venteuses en janvier et février, à

quelques semaines chaudes et humides en juillet et août. Le reste de l'année, la température est assez agréable avec une moyenne d'environ 10°C et 75 % d'humidité relative. Les précipitations totales sont en moyenne de 90,4 cm, surtout sous forme de pluie. On trouve toutefois une ceinture de neige au sud qui est excellente pour le ski.

Heure locale

Partout sur le territoire, on observe l'heure normale et avancée de l'Est, comme en Ontario et au Québec.

Population

Recensement de la population en 1980:

État de New York	17 526 300
Nord de l'État de New York	4 959 600

Principales villes

Agglomération de Buffalo	1 233 300
Agglomération de Rochester	972 000
Agglomération de Syracuse	642 400
Binghamton	55 200
Elmira	35 000
Ithaca	28 000
Jamestown	36 000
Niagara Falls	70 300
Rome	43 400
Utica	74 500
Watertown	27 500

Poids et Mesures; électricité

Les mesures américaines qui diffèrent des mesures utilisées au Canada sont les suivantes :

1 chopine américaine	= 16 onces liquides
	= 473,1 millilitres
1 pinte américaine	= 32 onces liquides
	= 946,2 millilitres
1 gallon américain	= 128 onces liquides
	= 3,8 litres
1 gallon impérial titré	= 1,36 gallon américain titré
	= 4,5 litres

Le courant domestique est de 115 volts, 60 périodes CA.

Jours fériés observés aux États-Unis*

Jour de l'An — *1er janvier*

Anniversaire de Washington — *troisième lundi de février*

Jour du Souvenir — *dernier lundi de mai*

Fête de l'Indépendance — *4 juillet*

Fête du Travail — *premier lundi de septembre*

Fête de Christophe Colomb — *deuxième lundi d'octobre*

Fête des anciens combattants — *11 novembre*

Jour de l'Action de Grâce — *quatrième jeudi de novembre*

Noël — *25 décembre*

* Vous feriez bien de vérifier auprès de la division commerciale du Consulat général du Canada à Buffalo au sujet des jours fériés aux États-Unis qui pourraient influencer sur vos projets de visite.

Le Consulat général reconnaît 11 congés statutaires consistant en certains congés canadiens et américains combinés.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Industrie

Buffalo

C'est la deuxième ville de l'État de New York pour la population. C'est un centre pour le commerce de gros et de détail, les industries manufacturières ou de service, voire un centre pour le commerce international.

Pour la valeur ajoutée par la fabrication, elle se classe comme suit :

- 10e pour les industries de métaux primaires
- 10e pour les machines, sauf appareils électriques
- 12e pour les produits de pierre, argile et verre
- 15e pour les produits de caoutchouc et de plastique
- 16e pour les produits divers
- 20e pour les produits alimentaires et connexes
- 21e pour les produits chimiques ou connexes
- 23e pour le papier et les produits connexes
- 25e pour les machines électriques
- 27e pour l'imprimerie et l'édition.

C'est l'une des principales villes de meunerie du monde, et elle renferme la quatrième aciérie en importance des États-Unis.

Le pouvoir d'achat net de la région dépasse les 9 milliards de dollars et les ventes au détail totales dépassent les 4,5 milliards de dollars.

On poursuit un programme global de rajeunissement de la ville qui comporte l'aménagement du bord de l'eau et la construction de bureaux, d'hôtels, de restaurants, d'habitations et de commerces de détail, ainsi que l'installation d'un réseau de transport léger sur rail. La valeur totale de ces projets est estimée à 700 millions de dollars.

Rochester

C'est la troisième ville de l'État de New York pour la population. Elle est la première au monde dans les domaines de fabrication suivants : appareils et accessoires de photographie, matériel dentaire, instruments

et appareils d'optique, photocopieurs et articles de bureaux, machines pour tailler les engrenages, réservoirs d'acier émaillés et mélanges fluides industriels.

Rochester occupe aussi une place enviée dans la fabrication des produits suivants : pièces d'automobile, vêtements pour hommes, filtres à air pour voitures, instruments d'automatisme industriel, impression et lithographie, publications juridiques, bière et boissons gazeuses, boutons, matériel de communication et d'électronique, transformation des aliments et protégés.

Syracuse

L'agglomération de Syracuse est rurale et urbaine. Elle possède une base industrielle très diversifiée qui représente bien l'industrie américaine dans son ensemble. À cause de cette diversification industrielle, elle a tendance à moins souffrir que les autres régions dans les périodes de récession économique. L'activité commerciale de Syracuse a progressé deux fois plus rapidement que celle de l'État au cours des cinq dernières années : de ce point de vue, elle surpasse toutes les autres villes de l'État de New York, sauf Long Island.

Les machines électriques, les produits pharmaceutiques, les produits alimentaires, les brasseries, le matériel de transport incluant des pièces d'automobile et les métaux primaires sont quelques-uns des secteurs industriels qu'on y retrouve.

Agriculture

Les principales régions agricoles de l'État de New York sont le Nord et l'Ouest. L'on y compte approximativement 4 millions d'hectares en culture et il y a 44 000 fermes. L'industrie laitière est dominante, ce qui place l'État de New York au troisième rang de la production de lait. C'est aussi l'un des États où l'on produit le plus de pommes, de poires, de cerises, de raisins, de pommes de terre et de sirop d'érable. Cette production agricole soutient une grosse industrie de conserverie, de congélation et de transformation des aliments. L'État de New York est réputé partout au pays pour sa bière, son vin, son fromage cheddar et son sirop d'érable.

Richesses naturelles

L'État de New York a plus de 6,9 millions d'hectares de forêts, dont près de 1,2 million sont des réserves forestières. Les espèces commerciales qui y poussent sont l'érable, le chêne rouge, le cerisier noir, le frêne blanc et le pin blanc. Les gisements de pétrole et de gaz y sont assez restreints. La centrale électrique des chutes Niagara est l'une des plus grandes du monde occidental. On compte plus de 112 650 km de voies navigables et 1 600 km de littoral.

Les principaux minéraux de l'État sont le minerai de zinc, le sel, le ciment, la pierre concassée, le sable et le gravier. On exploite également du gypse, de l'argile et du calcaire. On compte plus de 2 500 mines en activité dans l'État, et elles produisent des revenus de 1,5 milliard de dollars par an. La plus importante mine de titane d'Amérique du Nord s'y trouve, ainsi que le seul dépôt de grenat abrasif de haute qualité connu en Amérique du Nord.

Transports

Routes

L'État de New York dispose d'un réseau de transport qui ne le cède à aucun autre en fait de qualité et de capacité. Le réseau d'autoroutes inter-États de 2 330 km, qui comprend le "New York Thruway", constitue le principal réseau routier reliant toutes les régions de l'État.

Dans la région de Buffalo, il y a quatre routes frontières, cinq routes nationales, deux routes inter-États. Dans la région du Nord, il y a trois routes frontières, huit routes nationales, deux routes inter-États.

Distances routières de Buffalo à :

Albany (New York)	475 km
Boston (Massachusetts)	764 km
Chicago (Illinois)	801 km
Cleveland (Ohio)	291 km
New York (New York)	676 km
Ottawa (Ontario)	547 km
Philadelphie (Pennsylvanie)	653 km
Montréal (Québec)	618 km
Toronto (Ontario)	161 km

Mer, cours d'eau

Voies maritimes (eau profonde)

33 lignes sur les Grands lacs

17 lignes transatlantiques

Canaux (barges reliant le fleuve Hudson à l'océan Atlantique)

13 transporteurs de cargaisons sèches

16 transporteurs de cargaisons liquides en vrac

Camionnage

5 compagnies transcontinentales

11 compagnies internationales (entre les États-Unis et le Canada)

2 compagnies transcontinentales de matériel lourd

Service ferroviaire

L'agglomération de Buffalo et le Nord de l'État de New York en général sont bien desservis par de nombreuses sociétés de chemins de fer, dont Conrail, Chessie System, le Canadien national, Delaware & Hudson et Norfolk & Western.

Lignes aériennes

Rochester et Buffalo sont accessibles directement de Toronto. De là, on peut prendre des vols à destination d'autres villes de l'État de New York ou d'autres grandes villes américaines.

III. VENDRE DANS LE NORD DE L'ÉTAT DE NEW YORK

Caractéristiques du marché

Le Nord de l'État est un marché vaste et bien établi. Sa base industrielle est très diversifiée et elle regroupe la plupart des secteurs manufacturiers ou de service; les grandes sociétés et les PME solidement établies s'y allient harmonieusement. Le revenu par tête, la scolarité et la productivité du Nord de l'État de New York dépassent tous la moyenne nationale.

Ce marché est important pour le Canada, surtout parce qu'il est proche des principaux centres industriels canadiens. Dans un rayon de 800 km de Buffalo vivent 97 millions de citoyens américains habitant des villes comme Washington, Detroit, Pittsburgh, Philadelphie, Cleveland, New York, Boston et Baltimore. Ils disposent d'un revenu personnel de plus de 705 milliards de dollars sans compter un marché de 14,5 millions de Canadiens.

Les importations de marchandises qui passent par le bureau de douane de Buffalo, en provenance presque exclusivement du Canada, se chiffrent à près de 6,2 milliards de dollars par an, ce qui fait de Buffalo l'un des plus grands secteurs douaniers des États-Unis. D'autre part, le mouvement des marchandises depuis l'extrémité est du lac Ontario jusqu'au bureau d'Ogdensburg, et les passages douaniers à cet endroit, représentent près de 3,8 milliards de dollars par an.

Buffalo est le principal centre d'affaires du Nord de l'État de New York. C'est également le plus grand centre de distribution de marchandises en gros dans toutes les catégories de produits, sauf deux. C'est un port intérieur, une tête de ligne pour le transport ferroviaire et routier et il est en voie de devenir également un très important centre de fret aérien. Les directeurs régionaux du Département américain du Commerce, les Services d'administration des contrats de défense, le ministère du Commerce de l'État de New York et les douanes américaines y ont leur siège. C'est un endroit très

accessible à la plupart des hommes d'affaires canadiens qui cherchent à commercialiser leurs produits dans le Nord de l'État de New York, étant donné qu'il n'est qu'à 80 km d'Hamilton, à 160 km de Toronto et à 200 km de London.

Ceux qui exportent pour la première fois aux États-Unis ont constaté que les agents douaniers et les représentants américains connaissent bien les exportateurs canadiens. Les entreprises canadiennes bénéficient de longues années d'expérience orientées vers l'entrée sur un marché par le poste douanier intérieur le plus achalandé des États-Unis.

L'image de marque du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que beaucoup d'entreprises américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme "étrangers" et, par conséquent, les achètent et les paient par le truchement de leur service d'achat intérieur. La proximité des deux pays et les liens qui existent entre les particuliers ou les sociétés peuvent aider à obtenir des coûts de livraison et des délais de livraison concurrentiels. Ils ont aussi tendance à rendre les acheteurs américains plus réceptifs à l'idée de s'approvisionner aux mêmes conditions que sur le marché intérieur américain. Néanmoins, les Canadiens devraient déployer de grands efforts de commercialisation pour faire accepter leurs produits pour leur conception et leur qualité.

Avant de vendre aux États-Unis, les entreprises canadiennes devraient être prêtes à :

- 1) rechercher des clients réguliers plutôt qu'occasionnels;
- 2) créer une première impression encore plus positive qu'elles ne le feraient au Canada;
- 3) dresser des listes de prix, livrer les marchandises et relancer les acheteurs de façon dynamique pour concurrencer les fournisseurs américains.

Démarches initiales

Une visite personnelle est la meilleure façon de vous présenter. Un représentant ou un distributeur peut être nommé plus tard, mais au début, les gros acheteurs préfèrent rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

Il est souvent indispensable de prendre rendez-vous avec les acheteurs éventuels. Il est habituellement préférable de commencer par rencontrer le directeur des achats ou son pendant, et, par son intermédiaire, de rencontrer l'acheteur avec qui vous traiterez. Dans ce cas, il convient de vous annoncer à l'avance.

Il importe au plus haut point de faire, dès la première visite, une présentation complète de vos produits. Apportez de la documentation, des spécifications, des échantillons si possible, ainsi que tous les renseignements voulus sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité, ce qu'un acheteur doit connaître pour évaluer vos possibilités par rapport à ses fournisseurs habituels. De nombreux acheteurs gardent un registre à jour de leurs fournisseurs. Vous créez une impression favorable si vous pouvez fournir, lors de votre première visite, le résumé suivant :

- raison sociale de votre société (votre nom), adresse et numéro de téléphone;
- nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local, le cas échéant;
- année de constitution de votre entreprise;
- taille de votre usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- situation géographique de votre usine;
- description des installations et des procédés de fabrication;
- moyens de transport disponibles;
- volume approximatif des ventes annuelles;
- liste des clients considérés comme représentatifs;
- position financière et cote de solvabilité.

Avant de visiter notre territoire, nous vous suggérons d'écrire au Consulat du Canada, Division commerciale, One Marine Midland Centre, Suite 3550, Buffalo, N.Y. 14203, pour obtenir des renseignements préliminaires sur les possibilités locales. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants :

- 1) résumé de votre expérience passée (s'il y a lieu) sur ce marché;
- 2) circuits de distribution que vous désirez utiliser;
- 3) prix, en dollars américains (f.o.b. à l'usine), mais surtout c.a.f. pour Buffalo, ou tout autre poste de douane américain;

- 4) délai de livraison à compter de la réception de la commande;
- 5) garantie offerte;
- 6) pourcentage de commission offert à un agent manufacturier ou barème des taux d'escompte consentis à un distributeur.

Visites des acheteurs

Plusieurs services d'achats aiment se rendre compte personnellement des installations de leurs fournisseurs avant de signer des contrats à long terme. Si les acheteurs ne viennent pas d'eux-mêmes, une invitation constitue une bonne stratégie de vente.

Visites subséquentes

Les acheteurs américains s'attendent, plus que leurs homologues canadiens, à ce que vous les visitiez fréquemment. Aux périodes les plus actives de l'année, ils attendront même une visite toutes les deux semaines. Même si certaines sociétés canadiennes n'ont pas assez de vendeurs pour cela, elles peuvent surmonter la difficulté en vendant par l'entremise de courtiers, en nommant un représentant ou des concessionnaires-distributeurs, selon le cas.

Listes de prix

Il faut indiquer les prix de vos marchandises de deux façons : livrées à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur ou à un bureau de douane américain, ou expédiées f.o.b. de l'usine canadienne à l'exclusion des taxes de vente et impôts indirects canadiens. Indiquez toujours vos prix en devises américaines, à moins qu'on vous ne demande explicitement le contraire. Les prix à destination doivent inclure les frais de transport, les droits douaniers américains et, le cas échéant, les frais de courtage et d'assurance.

La présentation des listes de prix doit toujours ressembler à celle des listes américaines. On ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent les tarifs douaniers ou les autres questions relatives au commerce international. Cela est exclusivement du ressort de l'exportateur canadien et constitue la "rançon" des transactions internationales.

Les exportateurs canadiens ne doivent pas s'attendre à pouvoir renégocier les prix sur lesquels il y a eu entente, comme on le fait au Canada. C'est que les acheteurs américains doivent souvent agir dans des délais plus courts et respecter des prix repères. Ils doivent donc souvent s'en tenir à l'offre initiale.

Représentants du fabricant

Les hommes d'affaires américains se fient dans une plus large mesure que leurs homologues canadiens aux services d'agents ou de vendeurs à commission. Les meilleurs représentants sont très compétents, grâce à leurs études, leur formation et leur expérience. Ils connaissent leurs clients et communiquent souvent avec les acheteurs, les ingénieurs, les concepteurs et le personnel de contrôle de la qualité. Cette technique est plus économique et permet d'entretenir les contacts plus étroits (parfois aussi sur le plan social) avec les acheteurs. En outre, ils sont sur les lieux, prêts à intervenir en cas de pépin. Le Consulat général du Canada à Buffalo possède des renseignements sur la plupart des représentants de fabricants qui font affaire dans son secteur et peut souvent conseiller judicieusement les fabricants canadiens.

Livraison

Les livraisons doivent être, cela va de soi, absolument conformes aux spécifications du client, qui, aux États-Unis comme ailleurs, a ses impératifs. Dans beaucoup d'usines américaines, les réserves ne suffisent que pour un ou deux jours d'exploitation et un retard de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. À cet égard, le manque de ponctualité est le moyen le plus sûr de se voir refuser tout appel d'offre ultérieur.

IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES À BUFFALO

Rien ne remplace une visite personnelle. L'échange de lettres vaut mieux que l'absence totale de communications, mais l'homme d'affaires américain, en homme d'affaires averti, préfère les entretiens et jauger ses fournisseurs d'un coup d'oeil.

Services offerts par le Délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Buffalo est en mesure de servir de liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans son territoire et transmet ces renseignements pertinents aux entreprises qu'elle croit intéressées et prêtes à en profiter. Elle permet aux acheteurs et aux vendeurs éventuels de faire connaissance et les conseille au besoin. Elle peut effectuer, au nom des entreprises, des études de marché d'une ampleur raisonnable et peut faire des recommandations concernant les choix commerciaux possibles. La salle "Maple Leaf" du Consulat général est à la disposition des Canadiens qui veulent montrer leurs produits et réaliser des expositions restreintes. Le Consulat général est ouvert de 8 h 30 à 16 h 30, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le Délégué commercial

Au moment de préparer votre première visite commerciale à Buffalo, avisez le Consulat général de votre arrivée bien à l'avance. Exposez le but de votre visite et envoyez plusieurs exemplaires de vos brochures publicitaires. Il est très utile de dresser la liste des prix c.a.f. pour au moins une partie de vos produits. Vous devriez également mentionner les contacts que vous avez déjà établis avec le monde des affaires de la région.

Muni de ces renseignements, le personnel de la Division commerciale se fera un plaisir de préparer votre itinéraire et de prendre des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. En raison du nombre de plus en plus grand d'hommes d'affaires qui visitent nos bureaux aux États-Unis, il est préférable de confier vos réservations d'hôtel à votre agent de voyages.

Quand partir?

Le meilleur temps pour visiter Buffalo est au printemps ou à l'automne. Évitez d'y aller pendant la période de Noël et du Nouvel An et les vacances de juillet et d'août.

Moyens de transport

Avion

Eastern et U.S. Air sont les seules lignes aériennes qui font escale à Buffalo en provenance du Canada. À partir de Syracuse, U.S. Air et Eastern, en route pour Toronto et Montréal, font escale à Rochester.

Autocar

La compagnie Greyhound assure le service entre les principales villes canadiennes et les grandes agglomérations du Nord de l'État de New York.

Logement

Le Consulat sera heureux de faire des réservations à l'hôtel ou de recommander des hôtels ou des motels dans son secteur. Veuillez consulter la partie VII, intitulée "Adresses utiles", où figurent les adresses des meilleurs hôtels et motels de la région.

V. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Les banques canadiennes n'ont pas de représentants dans le Nord de l'État de New York mais leurs succursales de Fort Erie et de Niagara Falls, en Ontario, sont en contact permanent avec les banques américaines de l'autre côté de la frontière. Par ailleurs, les divisions internationales des banques canadiennes à Montréal et à Toronto sont en mesure d'aider les exportateurs.

Veillez consulter la partie VII de la présente brochure, intitulée "Adresses utiles", pour obtenir une liste des banques et des courtiers en douanes les plus importants du Nord de l'État de New York qui desservent notre secteur commercial.

Brevets, marques de commerce et droit d'auteur

Généralités

Vous pouvez obtenir du Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302, une brochure très instructive intitulée *General Information Concerning Patents*.

Brevets

Toutes les transactions avec le Bureau des brevets (Patent Office) doivent se faire par écrit et les lettres doivent être adressées au Commissioner of Patents, Washington, D.C. 20231.

Les lois américaines régissant les brevets ne font aucune allusion à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, sauf quelques exceptions, ce dernier doit présenter lui-même sa demande de brevet et signer les documents.

La plupart des inventeurs ont recours aux services de personnes connues sous le nom de "patent attorneys" ou "patent agents". Le Bureau des brevets ne peut recommander aucun de ces derniers mais il publie, par ordre d'États, de villes et de pays étrangers, une liste de tous ceux qui ont indiqué leur intérêt à recruter de nouveaux clients.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole utilisé dans le commerce pour des marchandises afin d'indiquer leur provenance ou origine. Les droits attachés aux marques de commerce empêchent quiconque d'utiliser le même nom pour les mêmes marchandises mais ne l'empêchent pas de fabriquer le même produit pourvu qu'il ne se serve pas de la même marque.

Vous trouverez dans la brochure intitulée *General Information Concerning Trademarks* disponible au Bureau des brevets des États-Unis certains renseignements généraux au sujet des marques de commerce et de la façon de les enregistrer.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège les écrits d'un auteur contre les plagiat. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et autres créations artistiques sont protégées par la Loi sur les droits d'auteur qui, dans certains cas, confère également des droits d'interprétation et d'enregistrement. Le droit d'auteur couvre la forme d'expression plutôt que le sujet de l'oeuvre. (N.B.: Les droits d'auteur sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (Copyright Office) à la Bibliothèque du Congrès et le Bureau des brevets n'y a aucun droit de regard.) Pour de plus amples renseignements, s'adresser au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.

Licences et entreprises à participation

Si vous désirez commercialiser aux États-Unis une invention ou un produit breveté, sous régime mixte de licence ou en vertu de tout autre accord, vous y trouverez un certain nombre de firmes spécialisées en brevets et en commercialisation. Le Consulat général du Canada à Buffalo peut vous aider à choisir une firme spécialisée en brevets et en commercialisation.

Différends commerciaux

En cas de conflit, une entreprise canadienne peut demander aide et conseils au Conseil canadien, Chambre de commerce internationale, a/s Chambre de Commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec) H2Z 1T2.

VI. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

Les demandes de renseignements concernant l'importation de produits américains au Canada doivent être adressées à l'Ambassade des États-Unis, 100, rue Wellington, Ottawa ou aux Consulats (ou Consulats généraux) des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T. N.).

Documents d'exportations canadiennes

Les marchandises canadiennes exportées aux États Unis, y compris les marchandises américaines renvoyées au pays, doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 des douanes canadiennes, lesquelles exigent normalement trois exemplaires de la formule au moment de l'exportation, dont l'un est retourné à l'exportateur. Il est à noter que les Douanes canadiennes disposent d'un système de rapports sommaires mensuels à l'usage des gros exportateurs. On peut obtenir de plus amples renseignements sur ce système et se procurer des formules B-13 aux douanes canadiennes.

Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir sur le marché américain, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché, soit de la documentation sur les douanes, la classification tarifaire, la valeur en douane et les droits de douanes, de même que sur les nombreuses lois américaines qui régissent les importations, notamment celles qui portent sur les aliments et les drogues, la sécurité des produits de consommation, la protection de l'environnement, etc.

Par conséquent, les exportateurs canadiens de produits destinés aux États-Unis sont vivement priés de se procurer les renseignements sur l'accès au marché à l'adresse suivante :

Division des affaires tarifaires
avec les États-Unis (TWT)
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5471

La Division entretient au nom d'exportateurs canadiens des liens avec les douanes américaines et d'autres organismes. Au cours des années, elle a acquis une connaissance approfondie de l'interprétation et de l'application des tarifs et des règlements américains régissant les importations sur le marché de ce pays.

La Division peut en outre fournir aux exportateurs canadiens des renseignements et de l'aide concernant les points suivants : l'étiquetage des produits alimentaires et pharmaceutiques, des produits de beauté, ainsi que des boissons alcooliques; l'évaluation des pénalités douanières; les questions relatives aux droits antidumping et aux droits compensateurs; la valeur en douane; les normes de sécurité s'appliquant aux produits de consommation et d'autres questions relatives à l'accès au marché américain.

Classification tarifaire, documentation et règlements relatifs aux douanes américaines

Demande de décision officielle concernant la classification tarifaire

La Division des affaires tarifaires peut, au nom d'un exportateur canadien, obtenir du service des douanes américaines (U.S. Customs Service) une classification tarifaire officielle anticipée pour une transaction à venir (par exemple, au sujet d'articles qui n'ont jamais été exportés aux États-Unis et qui, par conséquent, n'ont pas été revus par le service des douanes américaines). Pareille décision est dite "exécutoire" en ce sens qu'elle garantit aux exportateurs un traitement tarifaire uniforme, peu importe le poste de douane choisi pour l'entrée des marchandises aux États-Unis.

Pour éviter les retards et les erreurs, l'exportateur désireux d'obtenir la décision doit fournir sans faute tous les éléments suivants :

- 1) une demande écrite signée par une personne ayant un intérêt direct et vérifiable pour la question, confirmant le fait que la marchandise ou le sujet de la demande n'a pas été soumis à ce jour à l'examen du service des douanes américaines;
- 2) une description complète de l'article;
- 3) l'usage principal auquel est destiné l'article aux États-Unis;
- 4) l'appellation commerciale, courante ou technique de l'article;
- 5) pour les articles composés d'au moins deux matériaux, la quantité relative (en poids et en volume) et la valeur de chacun des matériaux;
- 6) décrire les tissus et les articles en textile suivant la méthode mentionnée au numéro précédent et préciser la méthode de confection (tricot ou tissage par exemple), la nature des fibres présentes et, s'il s'agit de vêtements, à qui ils sont destinés (enfant, homme ou femme);
- 7) décrire les produits chimiques suivant leurs spécifications et une analyse chimique et inclure un échantillon à l'intention des douanes américaines;
- 8) en général, fournir un échantillon et une description de l'article; s'il n'est pas pratique de fournir un échantillon, envoyer une photographie, un dessin ou toute autre représentation visuelle de l'article.

REMARQUES : a) les douanes américaines conservent généralement les échantillons, qui font partie intégrante du dossier; ceux-ci peuvent cependant être récupérés sur demande;

b) il faut préciser quels sont les renseignements privilégiés ou confidentiels et en expliquer la raison.

Demande d'avis interne

En vertu des règlements des douanes américaines, les questions relatives aux transactions en cours ou achevées doivent être résolues par la procédure d'avis interne au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne peut être présentée par l'importateur ou son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

La Division des affaires tarifaires peut fournir des suggestions et des conseils précieux quant aux points de droit et aux pratiques douanières préalablement établies susceptibles d'appuyer la demande d'avis interne de l'importateur.

Les demandes adressées à la Division des affaires tarifaires doivent inclure :

- 1) des copies de *tous* les documents se rapportant à la déclaration d'entrée des marchandises en question, y compris ceux qui sont délivrés par les douanes américaines;
- 2) un compte rendu de *tous* les aspects commerciaux de la transaction, généralement établi selon les grandes lignes de la demande de décision officielle concernant la classification tarifaire.

Le service des douanes peut, à son gré, refuser d'examiner une demande d'avis interne s'il juge qu'il existe, en matière de douanes, un précédent à l'appui de sa position; si l'importateur a une raison valable de s'opposer à cette position, il peut, dans les 90 jours suivant la liquidation de l'inscription des marchandises, présenter une *demande d'examen de contestation*. (Protest Review).

Demande d'examen de contestation

La Division des affaires tarifaires peut aider l'importateur et son courtier à préparer une demande d'examen de contestation en fournissant conseils et suggestions sur l'argumentation propre à appuyer leur cas.

Pour que son aide soit efficace, la Division doit posséder tous les renseignements sur la question, et plus particulièrement :

- 1) tous les éléments figurant sur la demande de décision officielle concernant la classification tarifaire;
- 2) un exemplaire de la déclaration d'entrée qui fait l'objet du litige;
- 3) toute la correspondance, même la plus banale, échangée entre l'importateur, le courtier et l'administration des douanes américaines sur l'objet du litige.

Dans le cas où la demande d'examen de contestation fait suite au rejet, par le service des douanes américaines, de la demande d'avis interne formulée par l'im-

portateur, tel que mentionné plus haut, les renseignements additionnels suivants doivent aussi être soumis à la Division des affaires tarifaires :

- a) une copie du refus des douanes américaines de considérer la demande d'avis interne;
- b) une copie de la demande d'avis interne, tous les documents à l'appui, ainsi que les renseignements exigés pour présenter une demande d'avis interne.

Inscription des marchandises à la douane

Les marchandises peuvent être déclarées pour consommation ou pour entreposage au poste de douane des États-Unis, ou être transportées avec un acquit-à-caution à un autre poste de douane pour y être déclarées selon les mêmes termes qu'au poste initial.

Dans le cas du transport avec acquit-à-caution à un poste de douane intérieur, une déclaration de transport immédiat doit être remplie au poste d'arrivée par le consignataire, le transporteur, le courtier en douanes américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable du passage des marchandises aux douanes américaines, il peut trouver avantageux de déclarer les produits de consommation au poste d'arrivée le plus proche ou le plus approprié. Ainsi, il peut rester en étroite communication avec le courtier en douanes et les douaniers américains de ce poste. Cependant, si l'acheteur américain a l'intention de faire lui-même l'inscription des marchandises, il lui conviendra peut-être de les faire transporter avec acquit-à-caution du poste d'arrivée au poste de douane intérieur le plus près de l'importateur.

Qui peut inscrire des marchandises?

Les marchandises peuvent être inscrites par le consignataire, ses employés autorisés ou son courtier. Les seuls agents qui peuvent représenter les importateurs, pour tout ce qui a trait aux questions douanières, sont les courtiers en douanes agréés des États-Unis. Ils préparent et classent les inscriptions douanières nécessaires, s'occupent du paiement des droits et de la mainlevée des marchandises et représentent de façon générale leurs clients en matière de douane.

Les marchandises peuvent être inscrites par le consignataire dont le nom figure sur le connaissement d'accompagnement ou par le détenteur d'un connaissement dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées "à l'ordre de", elles peuvent être déclarées par le détenteur du connaissement dûment endossé par le consignataire. Une lettre de transport aérien peut être utilisée pour la marchandise arrivant par avion. En général, l'inscription est faite par un particulier ou une société que le transporteur a certifié(e) comme étant propriétaire des marchandises pour les fins de la douane. Lorsque les marchandises ne sont pas inscrites par un transporteur public, le fait de les posséder, à l'entrée aux États-Unis, est une preuve suffisante du droit d'inscription.

Un non-résident des États-Unis de même qu'une société en nom collectif non résidente ou une société étrangère peuvent inscrire leurs marchandises par l'entremise d'un courtier ou d'un représentant de l'exportateur aux États-Unis, d'un membre de la société en nom collectif ou d'un agent de la société. La société de garantie, qui verse tout cautionnement douanier exigé d'une personne ou d'une organisation non résidente, doit être constituée aux États-Unis. De plus, quand des marchandises sont inscrites au nom d'une société canadienne, celle-ci doit avoir un agent résidant dans l'État d'entrée qui soit autorisé à accepter une sommation de comparaître, au nom de la société, dans l'État où est situé le poste de douane où sont inscrites les marchandises.

En général, afin de faciliter le dédouanement, il est préférable de s'adresser à un courtier en douanes qui détient un permis aux États-Unis et qui peut donner des renseignements au sujet des services qu'il offre, des droits de courtage et d'autres questions connexes.

Documentation

Normalement, les seuls documents requis lorsqu'on fait un envoi aux États-Unis sont un connaissement ou une lettre de transport aérien, ainsi qu'une facture spéciale des douanes américaines (5515) et une facture commerciale. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents; on doit s'assurer du moins qu'ils soient lisibles.

REMARQUE : L'emploi d'encre rouge est proscrit.

Connaissancement ou lettre de transport aérien

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissancement ou une lettre de transport aérien pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles constatent que les documents normalement exigés n'ont pas été délivrés. La douane permet l'inscription et la mainlevée des marchandises sans connaissancement ou lettre de transport aérien, sur versement d'un acquit-à-caution égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, une certification du transporteur ou un double du connaissancement ou de la lettre de transport aérien suffira.

Facture

On doit joindre une facture spéciale des douanes américaines (formule 5515) et une facture commerciale aux envois dont la valeur dépasse 500 \$ et qui sont frappés de droits ad valorem, exemptés de droits à certaines conditions ou passibles de droits selon la fluctuation de leur valeur. Des exemplaires de la facture commerciale suffisent toutefois pour les envois de marchandises d'une valeur globale égale ou inférieure à 500 \$, pour les envois en franchise ou ceux qui sont frappés d'un taux de droits particulier.

Formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières américaines 5515 aux consulats des États-Unis au Canada ou dans les papeteries commerciales. Les douanes américaines n'exigent qu'un exemplaire de la formule, mais on en présente habituellement trois : le premier est utilisé par les douanes américaines au moment de l'examen des marchandises, le deuxième est joint aux documents d'inscription et le troisième est versé aux dossiers du courtier en douanes américain. Les directeurs des bureaux de district des douanes américaines peuvent exempter l'importateur de présenter des factures spéciales ou commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut produire une facture exacte et complète, ou que l'examen de la marchandise, la décision finale sur les droits à acquitter et la collecte des statistiques peuvent se faire correctement sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit fournir :

- 1) toutes les factures du vendeur ou de l'expéditeur;
- 2) une déclaration indiquant en détail toutes les inexactitudes, les omissions ou autres erreurs contenues sur la (les) facture(s);
- 3) une facture pro forma correctement validée;
- 4) tout autre renseignement nécessaire au classement, à l'évaluation ou aux statistiques.

Il faut parfois fournir des renseignements particuliers dans le cas de certaines catégories de marchandises, lorsque la facture douanière ou la facture commerciale ne contient pas tous les renseignements pertinents pour le classement et l'évaluation.

Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent de l'exportateur une liste d'emballage détaillée, dûment remplie en trois exemplaires, sur laquelle doit figurer le contenu de chaque boîte, baril ou paquet compris dans l'envoi. Si tous les paquets de l'envoi sont identiques, on peut le déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles qui se trouvent dans chaque contenant.

Acquittement des droits

Il n'existe aucune disposition permettant de payer les droits avant l'exportation aux États-Unis, mais l'exportateur canadien peut recourir à un courtier en douanes ou à autre agent américain qui le fera en son nom et lui permettra par conséquent d'offrir ses produits dédouanés aux acheteurs américains.

La responsabilité d'acquitter les droits est habituellement établie au bureau des douanes américaines, au moment de l'inscription des marchandises pour consommation ou pour entreposage. Par contre, au moment de l'inscription, le montant des droits à acquitter n'est fixé qu'approximativement. Ce n'est qu'après avoir liquidé l'inscription de la marchandise qu'on établit le taux final et les droits à acquitter. Il incombe à la personne ou à l'entreprise au nom de laquelle l'inscription est faite de les payer.

Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente, ou qui le sont pour vente moyennant approbation, peuvent entrer aux États-Unis en franchise, sur

versement d'un cautionnement. Généralement, le montant du cautionnement représente le double de la valeur estimée des droits.

Dans la plupart des cas, ces articles doivent être réexportés dans l'année qui suit leur importation. Sur demande au directeur de district ou de poste de douane, il est possible de faire prolonger cette période pour une durée de trois ans, compte tenu de la première année.

Ces articles comprennent notamment :

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation (mais non à la fabrication);
- les modèles de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers;
- les articles servant de modèles aux illustrateurs et aux photographes aux fins d'illustration seulement;
- les échantillons de commande;
- les articles servant à l'examen et à la reproduction (à l'exception des clichés de photogravures servant aux mêmes fins);
- les films publicitaires;
- les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie les plans, les devis, les dessins, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences); dans ces cas, on doit produire comme preuve satisfaisante de destruction au cours des tests, une attestation de destruction pertinente, qui dégagera l'importateur de la nécessité de réexporter le produit en question;
- les automotiles, motocyclettes, bicyclettes, avions, dirigeables, ballons, bateaux, outriggers et autres véhicules semblables, ainsi que le matériel qui s'y rapporte, utilisés par les non-résidents aux fins de participation à des courses ou à toute autre épreuve déterminée;
- les locomotives et le matériel de chemin de fer servant à dégager les obstacles, à combattre les incendies ou à faire les réparations d'urgence sur les voies ferrées aux États-Unis;
- les contenants de gaz comprimé et autres contenants et articles servant à couvrir ou à contenir la marchandise au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;
- l'équipement professionnel, outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de

camping, importés par ou pour des non-résidents à leur intention pendant qu'ils séjournent temporairement aux États-Unis;

- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les animaux et la volaille devant servir à la reproduction ou devant être utilisés dans des expositions ou des concours;
- les décors de théâtre, les accessoires et les costumes que transportent avec eux les propriétaires ou les directeurs de troupes de théâtre;
- les oeuvres d'art, photographies, matériel philosophique ou scientifique apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques étrangers pour leur usage personnel dans des expositions et des campagnes de promotion d'art, de science et d'industrie aux États-Unis;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou devant détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, le délai ne pouvant être prolongé.

Échantillons des voyageurs de commerce

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays et inscrits sur sa déclaration de bagages. Dans ce cas, il doit fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière américaine spéciale. Le cautionnement personnel du voyageur de commerce est habituellement accepté comme garantie que les échantillons seront exportés en temps voulu, sous la surveillance des douanes américaines. Si les échantillons ne sont pas exportés, le voyageur de commerce perd ses privilèges pour les prochains voyages.

Statuts américains pour les droits antidumping et les droits compensateurs

En raison de la complexité de ces statuts, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Direction générale des relations avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, qui répondra à toute question particulière.

La loi américaine sur les accords commerciaux a été adoptée le 26 juillet 1979 et englobe les modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des négociations commerciales multilatérales (round de Tokyo) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Droits antidumping

Si une entreprise américaine a des raisons de croire qu'un produit est vendu aux États-Unis à un prix inférieur à celui qui est demandé sur le marché national, une plainte d'antidumping peut être déposée devant le ministère du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements susceptibles d'étayer les allégations de dumping, ainsi que des preuves du préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

Une enquête sur l'antidumping doit être menée dans un délai précis.

- 1) Dans les 20 jours suivant la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Commerce doit décider s'il y a lieu d'ouvrir une enquête. S'il détermine qu'une pétition n'établit pas clairement les faits sur lesquels des droits antidumping peuvent être imposés, l'enquête est terminée. S'il détermine au contraire que la pétition contient assez de renseignements pour étayer les allégations, une enquête complète est ouverte.
- 2) Dans les 45 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, l'International Trade Commission (ITC) doit déterminer s'il y a une indication de préjudice valable. Dans la négative, le dossier est fermé.
- 3) En règle générale, dans les 160 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, le secrétaire au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. S'il décide qu'il y a eu dumping, il ordonne de suspendre la liquidation de toutes les inscriptions de marchandises visées par la décision. De plus, un droit provisoire sous forme de dépôt en espèces ou de cautionnement équivalent au montant estimatif de la différence entre la valeur marchande du produit étranger et le prix du produit américain, est exigé pour l'inscription des marchandises concernées.

- 4) Dans les 75 jours suivant la décision préliminaire, le secrétaire au Commerce rendra une décision finale au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande.
- 5) Si, en vertu de la décision préliminaire, les ventes ont été inférieures à la juste valeur marchande, l'ITC doit déterminer s'il y a eu préjudice, dans les 120 jours suivant la décision préliminaire. Si l'ITC détermine qu'il n'y a pas eu préjudice, le dossier est fermé et le montant déposé est remboursé et tout cautionnement enregistré est libéré. Si au contraire l'ITC détermine qu'il y a eu préjudice, le secrétaire au Commerce décrètera un droit antidumping sur la marchandise équivalent à la différence entre la valeur de la marchandise sur le marché d'origine et le prix demandé au client américain.
- 6) Toute ordonnance sur les droits antidumping est soumise automatiquement à un examen annuel et des demandes de révision seront acceptées en tout temps, si elles sont justifiées par des changements de circonstances suffisants.

Droits compensateurs

En vertu du statut américain sur les droits compensateurs, des droits supplémentaires peuvent être imposés sur les articles importés aux États-Unis, qu'ils soient ou non passibles de droits de douane, s'il y a eu prime ou subvention pour leur fabrication, leur production ou leur exportation. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de préjudice de la part de l'ITC. L'enquête est sujette aux mêmes délais que celle qui concerne les droits antidumping. La décision du secrétaire au Commerce concernant la subvention et la décision de préjudice prise par l'ITC peuvent faire l'objet d'un appel devant le tribunal américain du commerce international (U.S. Court of International Trade).

Pour toute difficulté se rapportant à ce statut, les exportateurs sont invités à communiquer dans les plus brefs délais avec la Direction générale des relations avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures.

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

En règle générale, le pays d'origine des marchandises importées aux États-Unis doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue, pour le profit de l'acheteur américain. Il est permis d'utiliser des étiquettes; toutefois, il faut les apposer assez solidement pour qu'elles puissent, à moins d'être retirées volontairement, rester en place jusqu'à ce que l'acheteur de dernière instance prenne possession de l'article.

Certains petits instruments et ustensiles doivent être marqués à l'étampe, par lettrage moulé, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées aux articles.

Le service des douanes américaines peut exempter certains articles de cette obligation, auquel cas le contenant doit être marqué correctement.

Indication de la composition

Tout produit contenant de la laine (sauf les moquettes, les tapis, les carpettes, les tapisseries d'ameublement ou les articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation) doit clairement indiquer : 1) le nom du fabricant ou de la personne qui le commercialise; 2) le pourcentage de chaque fibre contenue dans le produit; et 3) le pourcentage maximal du poids total des éléments non fibreux, de la doublure ou des matières frelatées. Si l'indication n'est pas suffisante, les douanes américaines pourront accorder la permission de la compléter sous leur surveillance.

Si le produit contient de la fibre importée, il faut en préciser le pays d'origine.

Il faut indiquer, sur les produits en fourrure, le type (espèce d'animal) et le pays d'origine de la fourrure, ainsi que le nom du fabricant ou du négociant. Il faut en outre préciser si ces produits sont usagés ou endommagés, décolorés, teints ou colorés artificiellement d'une quelconque façon et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de restes de fourrure.

Étiquetage des aliments

Tous les aliments, boissons, produits pharmaceutiques, appareils médicaux et produits de beauté importés sont

inspectés par l'Administration des aliments et drogues (Food and Drug Administration) des États-Unis au moment de leur entrée dans le pays. Ladite administration n'a pas le pouvoir de juger si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit arrivé et présenté à la douane américaine. Toutefois, elle se fait toujours un plaisir de conseiller les importateurs et les exportateurs sur les étiquettes qu'ils proposent ou de répondre à leurs questions. On peut aussi obtenir des conseils sur l'étiquetage des aliments en s'adressant à la Direction générale des relations avec les États-Unis, ministère des Affaires extérieures, Ottawa.

Interdictions et restrictions à l'importation

Outre les marchandises dont l'entrée est interdite dans la plupart des pays (comme les ouvrages obscènes, immoraux ou séditieux, les narcotiques, la fausse monnaie) l'importation de certains produits commerciaux est aussi interdit ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent être conformes aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que le service des douanes américaines. Les fourrures peuvent être aussi assujetties à la Loi sur les espèces en voie d'extinction (Endangered Species Act), et certaines peaux sont interdites.

Animaux

Afin d'éviter des mises en quarantaine prolongées, il est conseillé d'envoyer, avec toute expédition de bovins, d'ovins, de chèvres, de porcs et de volailles, un certificat établi par un vétérinaire au service du gouvernement canadien.

Il est défendu d'importer des animaux et des oiseaux sauvages s'ils ont été capturés, pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. En outre, la prise, la vente, la possession ou l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois d'un État, d'un territoire ou d'une possession quelconque des États-Unis.

Végétaux et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis d'importation du ministère de l'Agriculture des États-Unis (U.S. Department of Agriculture).

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par la *Federal Seed Act* de 1939 et par les règlements des *Agriculture Marketing Services* du ministère de l'Agriculture des États-Unis, sont retenues le temps qu'il faut pour procéder au prélèvement et à l'analyse d'échantillons.

Expéditions postales

Les envois dont la valeur total n'excède pas 5 \$ÉU peuvent être exemptés de droits d'entrée.

Les expéditions commerciales évaluées à plus de 5 \$ doivent contenir une facture commerciale ainsi qu'une déclaration en douane rédigée sur une formule fournie par les Postes canadiennes. Une description précise du contenu et l'indication de sa valeur doivent également être jointes à chaque envoi. La formule de déclaration en douane doit être solidement fixée au colis.

Lorsque l'envoi comprend au moins deux colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention "Invoice Enclosed" (facture incluse); les autres colis porteront une mention chiffrée, par exemple "No. 2 of 3, Invoice Enclosed in Package No. 1".

Un envoi d'une valeur totale supérieure à 500 \$ doit inclure une facture douanière américaine spéciale (formule n° 5515) accompagnée d'une facture commerciale. On livre au destinataire les envois dont la valeur est inférieure à 250 \$. Le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que des frais de livraison pour chaque colis. Les colis contenant des cadeaux véritables (à l'exception des boissons alcooliques, du tabac et des parfums) destinés à des personnes résidentes des États-Unis, sont admis en franchise à condition que leur valeur totale ne dépasse pas 25 \$ par personne et par jour. Il n'y a pas, dans le cas des cadeaux, de frais de livraison postale. Il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

Renvoi de marchandises américaines

Les produits américains peuvent être renvoyés en franchise aux États-Unis à condition de ne pas avoir augmenté de valeur ou de ne pas avoir subi d'améliorations à l'étranger.

Les articles exportés des États-Unis à des fins de réparations ou de modifications à l'étranger sont sujets

aux droits de douane en fonction de la valeur des travaux effectués. L'expression "réparations ou modifications" signifie restauration, transformation, adjonction de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ni ne crée un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux) fabriqué aux États-Unis, exporté pour subir certaines transformations et renvoyé aux États-Unis aux mêmes fins est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays.

Le coût (ou la valeur) des pièces d'origine américaine exportées à l'étranger dans le seul but de servir au montage de produits de fabrication étrangère, lesquels, une fois finis, réintègrent les États-Unis, peut être déduit des droits de douane dans la mesure où les pièces n'ont subi à l'étranger que des traitements reliés au montage, tels que nettoyage, graissage et peinture, et n'ont pas été autrement transformées.

Des formalités de douane particulières s'appliquent à l'exportation et au renvoi de marchandises américaines. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en s'adressant aux spécialistes en importation des États-Unis aux postes de douane ou à la Direction générale des relations avec les États-Unis, ministère des Affaires extérieures, Ottawa.

Droits de douane sur les contenants

Les contenants des catégories suivantes qui font la navette peuvent entrer en franchise :

- 1) les contenants et récipients américains (y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis) destinés à revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;
- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;
- 3) les contenants que le Secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux.

Par contre, on prélève sur les contenants n'effectuant qu'un seul voyage des droits de douane inclus dans les droits sur la valeur des produits.

VII. ADRESSES UTILES

Consulat général du Canada

One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, NY 14203
Tél. (716) 852-1247
Télex: 009-1329
(DOMCAN-BUF)

Office de tourisme du gouvernement canadien

One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, NY 14203
Tél. (716) 852-7369
Télex: 009-1329
(DOMCAN BUF)

Compagnies de transport

Transport routier

Canadian Freightways Eastern Ltd.

(Consolidated Freightways)
877 Niagara
Tonawanda, New York
14213
Tél. (716) 695-3110

Oneida Motor Freight Inc.

1394 Military Road
Tonawanda, New York
14150
Tél. (716) 873-5513

The Direct System

175 Katharine
Buffalo, New York 14210
Tél. (716) 854-3101

Roadway Express

383 Sawyer Avenue
Tonawanda, New York
Tél. (716) 877-8775

Gottry Inc.

125 Milens Road
Tonawanda, New York
14150
Tél. (716) 849-8050

McKinley Transport Ltd.

51 Peru Place
Buffalo, New York 14206
Tél. (716) 825-5110

Kingsway Transport Limited

360 Woodward Avenue
Tonawanda, New York
14217
Tél. (716) 876-2239

Motorways Ontario Ltd.

81 Botsford Place
Buffalo, New York 14216
Tél. (716) 874-3321

Smith Transport (U.S.) Ltd.

151 Bostford Place
Buffalo, New York 14216
Tél. (716) 877-6922

Smith Transport (U.S.) Ltd.
112 Plum Street
Syracuse, New York 13204
Tél. (315) 422-8101

Maislin Brothers Transport Ltd.
4400 River Road
Tonawanda, New York
14217
Tél. (716) 874-4500

Maislin Brothers Transport Ltd.
900 Jefferson Road
Rochester, New York 14623
Tél (716) 442-9333

Overland Express Inc.
150 Milens Road
Tonawanda, New York
14217
Tél. (716) 877-1467

Wallace Transport Ltd.
6650 Transit Road
Williamsville, New York
14221
Tél. (716) 634-7300

Colonial Consolidated Express Inc.
556 Hopkins
Buffalo, New York
Tél. (716) 824-8585

Transport ferroviaire

Canadian National Railways
1765 Niagara Street
Buffalo, New York 14207
Tél. (716) 875-6900

Norfolk & Western Railway
9705 Park Avenue
Buffalo, New York
Tél. (716) 824-3260

Conrail
Penn Central Station
Buffalo, New York 14212
Tél. (716) 853-3449

Transport aérien

U.S. Air
Greater Buffalo
International
Airport
Tél. (716) 632-3000

U.S. Air
One Mony Plaza
Syracuse, New York
Tél. (315) 422-1121

U.S. Air
Monroe County Airport
Rochester, New York
Tél. (716) 546-4660

Prior Aviation
Greater Buffalo
International
Airport
Cheektowaga, New York
Tél. (716) 633-1000

American Airlines
Greater Buffalo
International
Airport
Tél. (716) 856-4242

American Airlines
Monroe County Airport
Rochester, New York
Tél. (716) 546-4660

Eastern Airlines
Greater Buffalo
International
Airport
Tél. (716) 852-3170

Eastern Airlines
Syracuse Hotel
Syracuse, New York
Tél. (315) 472-5541

Eastern Airlines
Monroe County Airport
Rochester, New York
Tél. (716) 325-2640

United Airlines
Greater Buffalo
International
Airport
Tél. (716) 232-1550

American Airlines
Hancock International
Airport
Syracuse, New York
Tél. (315) 474-3311

Principales banques

**Liberty National Bank
and Trust Co.**
424 Main Street
Buffalo, New York 14202
Tél. (716) 854-4520

**Manufacturers and Traders
Trust Co.**
One M & T Plaza
Buffalo, New York 14202
Tél. (716) 842-4200

Citibank
490 Main Street
Buffalo, New York
Tél. (716) 849-2400

Chemical Bank
5 Niagara Square
Buffalo, New York
Tél. (716) 852-5280

The Bank of New York
284 Main Street
Buffalo, New York
Tél. (716) 847-7851

**Lincoln National Bank &
Trust Company
of New York**
One Mony Plaza
Syracuse, New York
Tél. (716) 473-3600

Marine Midland Bank
One Marine Midland Center
Buffalo, New York 14203
Tél. (716) 843-2424

Marine Midland Bank
19 Main Street West
Rochester, New York 14614
Tél. (716) 428-3700

Marine Midland Bank
344 South Warren
Syracuse, New York 13202
Tél. (315) 473-4000

Chase Manhattan Bank
Ellicott Square
Buffalo, New York
Tél. (716) 849-4631

Courtiers en douane

C.J. Tower & Sons

128 Dearborn
Buffalo, New York 14207
Tél. (716) 874-1300

John V. Carr & Son Inc.

631 Niagara Street
Buffalo, New York 14201
Tél. (716) 881-6550

F.W. Myers & Co., Inc.

100 South Elmwood
Buffalo, New York

et

Myers Bldg.
Rousse's Point,
New York 12979
Tél. (518) 297-2222
(siège social)

Associated Customs House Brokers

36 West Main Street
Rochester, New York
Tél. (716) 546-1645

W.R. Filbin Co. Inc.

901 Fuhrman Boulevard
Buffalo, New York
Tél. (716) 842-0901

Customhouse Broker

Maple View
Oswego, New York
Tél. (607) 963-7071

E.D. Dillingham, Inc.

Ogdensburg Bridge and
Port Authority
Building

Administration Building
Ogdensburg, New York
13669

Tél. (315) 393-1830

Thousand Island Bridge
Alexandria Bay
Tél. (315) 482-2231

Hôtel et motels

Holiday Inn (centre-ville)

620 Delaware Avenue
Buffalo, New York 14202
Tél. (716) 886-2121

Holiday Inn (près de l'aéroport)

4600 Genesee Street
Cheektowaga, New York
Tél. (716) 634-6969

The Charter House Motor Hotel

(en banlieue)
6643 Transit Road
Williamsville, New York
14221

Tél. (716) 632-2700

Marriott Inn

Thruway Exit 46
Route 15
5257 West Henrietta Road
Rochester, New York
Tél. (716) 359-1800

Genesee Plaza

120 Main Street East
Rochester, New York 14604
Tél. (716) 546-6400

Syracuse Airport Inn

Hancock Airport
Syracuse, New York
Tél. (315) 454-9362

The Executive Motor Inn

4243 Genesee Street
Cheektowaga, New York
14225
Tél. (716) 634-2300

Marriott Hotels

Carrier Parkway
East Syracuse, New York
Tél. (315) 432-0200

Hotel Syracuse

Hotel Syracuse Square
Syracuse, New York 13202
Tél. (315) 422-5121

Buffalo Hilton Hotel

120 Church Street
Buffalo, New York
Tél. (716) 845-5100

BUREAUX RÉGIONAUX

Si vous n'avez jamais commercé avec l'étranger, veuillez communiquer avec le représentant des Affaires extérieures à l'un des bureaux suivants :

Terre-Neuve et Labrador

P.O. Box 64
Atlantic Place, Suite 702
215 Water Street
St. John's (Terre-Neuve)
A1C 6C9
Tél. (709) 737-5511
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P3
Tél. (902) 426-7540
Télex: 019-21829

Nouveau-Brunswick

440 King Street, Suite 642
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8
Tél. (506) 452-3190
Télex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown (Île-du-
Prince-Édouard)
C1A 8C1
Tél. (902) 892-1211
Télex: 014-44129

Québec

C.P. 1270, Succursale B
685, rue Cathcart, pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tél. (514) 283-6254
Télex: 055-60768

2, Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tél. (418) 694-4726
Télex: 051-3312

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place,
Suite 4840
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél. (416) 369-4951
Télex: 065-24378

Manitoba

Manulife House, Suite 507
386 Broadway Avenue
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3R6
Tél. (204) 949-2381
Télex: 075-7624

Saskatchewan

2002 Victoria Avenue,
Room 980
Regina (Saskatchewan)
S4P 0R7
Tél. (306) 359-5020
Télex: 071-2745

**Alberta et
Territoires du Nord-Ouest**

Cornerpoint Building,
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. (403) 420-2944
Télex: 037-2762

**Colombie-Britannique et
Yukon**

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. (604) 666-1434
Télex: 04-51191

ANNEXE I

Comtés desservis par le Bureau de Buffalo

Chataugua
Cattaraugus
Erie
Niagara
Orleans
Genesee
Wyoming
Allegany
Livingston
Monroe
Wayne
Ontario
Yates
Steuben
Chemung
Schuyler
Seneca
Cayuga
Tioga

Broome
Cortland
Onondaga
Oswego
Jefferson
St. Lawrence
Lewis
Oneida
Madison
Chenango
Delaware
Otsego
Herkimer
Montgomery
Fulton
Hamilton
Essex
Franklin
Clinton
Tompkins

ANNEXE II

Exportations canadiennes dans l'État de New York en 1981 —

en millions de dollars canadiens

Animaux vivants	15,8
Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac	268,4
Matières brutes, non comestibles	275,0
Matières fabriquées, non comestibles	4 083,7
Produits finis, non comestibles	
machines industrielles	133,6
tracteurs et machines agricoles	15,5
matériel de transport	1 243,0
autre matériel et outils	402,8
articles personnels ou domestiques	104,1
produits finis divers	616,1
Total des produits finis non comestibles	2 515,1
Transactions commerciales particulières	5,9
Total des exportations canadiennes	7 163,8

Principales exportations canadiennes vers l'État de New York en 1981 —

en millions de dollars canadiens

Bois de sciage, résineux	108,1
Pâte de bois et pâte similaire	235,7
Papier journal	492,1
Produits charbonniers et pétroliers	371,6
Aluminium, incluant alliages	493,7
Cuivre et alliages	107,4
Métaux précieux incluant alliages	1 068,4
Électricité	436,2
Châssis et voitures automobiles	585,0
Châssis pour camions et tracteurs	299,2
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	177,6
Machines et équipement de bureau	176,4
Matériel photographique	142,7

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084929 0

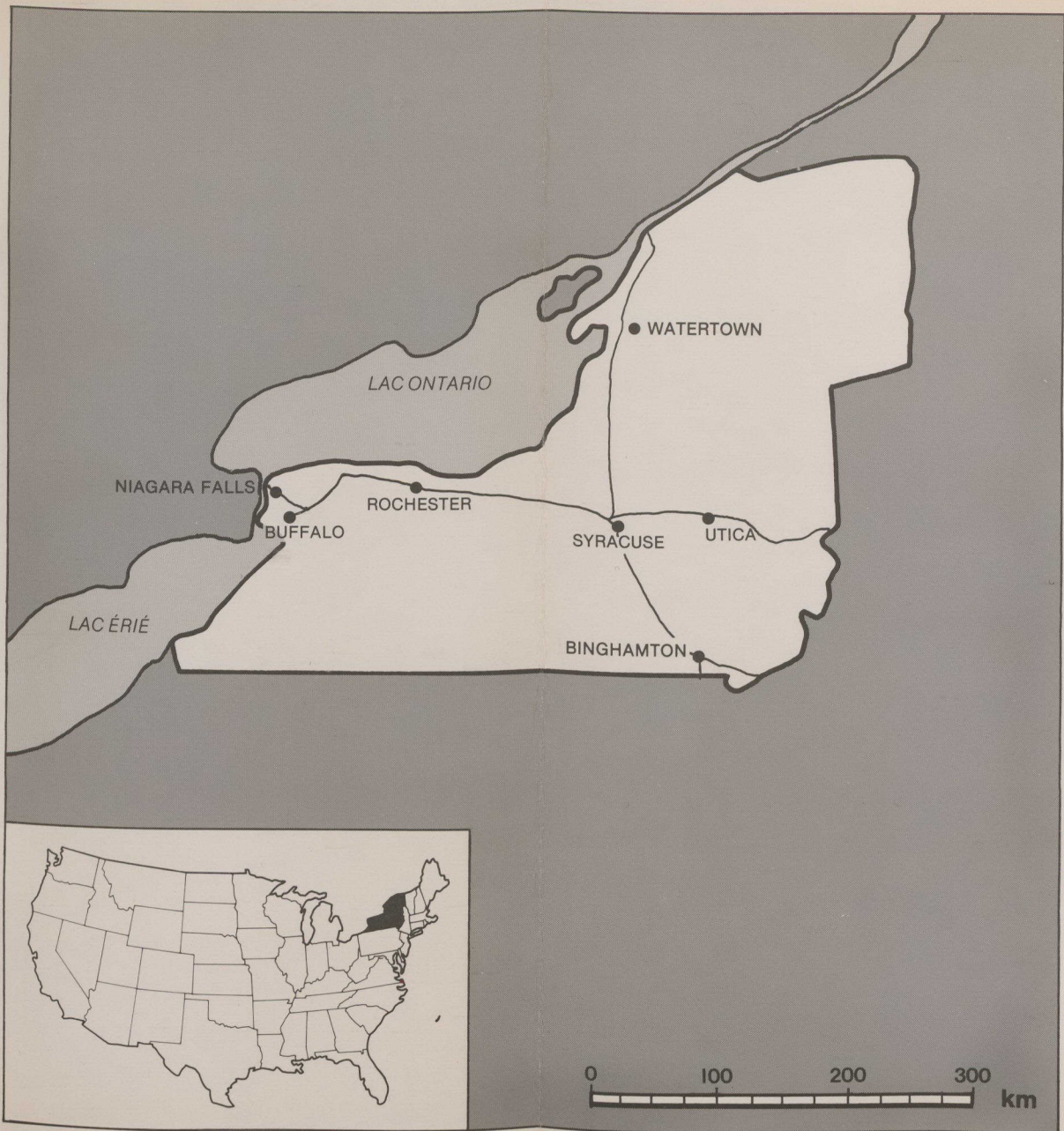
Storage

HF 1010 .G85U6814 1982 STORAGE

Etats-Unis (Nord de l'Etat de New
York), guide de l'exportateur
canadien. --

15234104

Canada



NIAGARA FALLS

BUFFALO

ROCHESTER

SYRACUSE

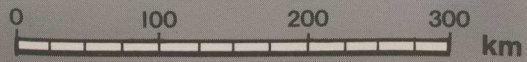
UTICA

BINGHAMTON

● WATERTOWN

LAC ONTARIO

LAC ÉRIÉ





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada